

# РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРНОГО РЕТЕЙЛА В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ МОСКВЫ

I квартал 2026 г.



«Кофемания» в «Нева Тауэрс»

**Ирина Козина**

Директор направления  
стрит-ритейла NF GROUP

«Доля ритейла в бизнес-центрах, расположенных в формирующихся деловых районах, сегодня существенно выше, чем в объектах развитых и сформированных бизнес-кластеров. В таких локациях, как «Савеловский» или «Южный порт», есть объекты с долей торговых площадей до 15–20%. Для сравнения: в сформированных центральных деловых районах этот показатель редко превышает 4%. Это свидетельствует о тренде перехода девелоперов от модели «офисный центр с кафе на первом этаже» к модели «городской деловой квартал с полноценной инфраструктурой». При этом не стоит забывать, что значимый ритейл в периметре БЦ – это отдельный бизнес-юнит, который требует и концепции по наполнению торговыми функциями, и качественного управления».

**Елена Акатова**

директор департамента офисной  
недвижимости, NF GROUP

«В условиях высокой конкуренции на офисном рынке инфраструктурное наполнение может стать одним из инструментов повышения ценности бизнес-центра. Для арендаторов и конечных пользователей важны не только технические характеристики здания, но и качество среды, доступность сервисов, общественных пространств и повседневной инфраструктуры. Поэтому задача девелопера — найти баланс между наполнением проекта, дополнительными функциями и его экономической эффективностью».

## Основные тренды и выводы

> **Рост доли ритейла в новых бизнес-центрах:** По итогам I кв. 2026 г. среднерыночная доля ритейла в действующих бизнес-центрах классов «Прайм» и А выросла за год с 4,9 до **5,8%**. В офисных центрах сформированных деловых кластеров торговая инфраструктура занимает около 4–5%, в зданиях, введенных в эксплуатацию в 2025 г., этот показатель достигает 11%. По прогнозам на 2026–2027 гг. доля торговых площадей в бизнес-центрах в целом по рынку может достигнуть **6%**. Для девелоперов новых офисных центров ритейл становится не опциональной составляющей, а условием конкурентоспособности в формирующихся деловых кластерах.

Данная тенденция повлияла на уровень вакантности: он увеличился с **26%** в 2025 г. до **29%** в 2026 г. за счет прироста объема инфраструктурного ритейла в новых бизнес-центрах.

> **Диверсификация предложения.** Новые проекты предлагают резидентам ресторанные группы и гастрономические пространства (включая фудхоллы), крупные фитнес-центры с бассейнами, полноформатные продуктовые магазины, а также развитые многопрофильные торговые галереи.

> **Изменение профиля арендаторов:** Ключевыми профилями торговой инфраструктуры в бизнес-центрах в начале 2026 г. остаются заведения общественного питания (50%), арендаторы из сферы красоты и спорта (24%) и банковские учреждения (4%). Однако в сегменте общепита идет активное изменение форматов. Традиционные столовые в бизнес-центрах уступают современным гастрономическим концепциям: в новых объектах есть не только концептуальные кофейни и кулинарии с полезной едой, но и масштабные фудхоллы. Кроме того, снижается доля ритейл-отделений банков, растет количество пунктов выдачи заказов (ПВЗ) и магазинов продуктов повседневного спроса.



Бизнес-центр «Лунар»

## Инфраструктурный ретейл в действующих и строящихся бизнес-центрах Москвы

По итогам I кв. 2026 г. объем инфраструктурного ретейла вырос за счет активного ввода новых качественных офисных зданий. В рамках данного исследования было проанализировано 98 построенных и еще строящихся бизнес-центров классов «Прайм» и А общей площадью 4 млн м<sup>2</sup>.

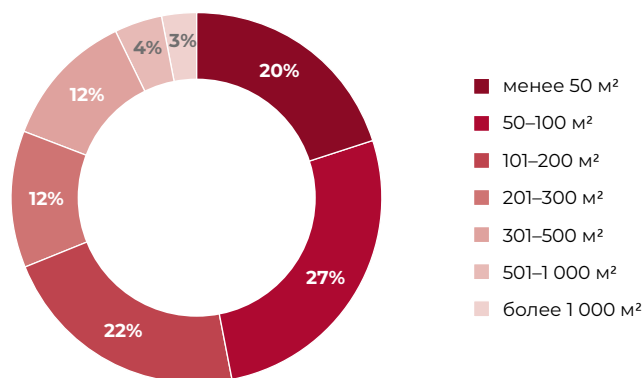
По итогам I кв. 2026 г., среднерыночная доля ретейла в бизнес-центрах выросла до 5,8% (+0,9 п. п. г/г). При этом в новых комплексах, введенных в эксплуатацию в 2025 г., этот показатель достиг 11% общего объема площадей. Данная динамика обусловлена качественным изменением продуктового решения новых офисных центров за счет все большей доли ретейла в общем объеме площадей и ввода в эксплуатацию новых бизнес-центров в формирующихся деловых районах с низкой инфраструктурной насыщенностью.

В структуре предложения основной объем, составляющий 22%

от суммарной площади, традиционно формируют помещения 101–200 м<sup>2</sup>. На фоне развития сервисов доставки и форматов «еда навынос» (кофейни, кулинарии) отмечается тренд на востребованность более мелких блоков (до 100 м<sup>2</sup>, в совокупности 47% всех помещений инфраструктурного ретейла).

Помещения площадью 300–500 м<sup>2</sup> занимают 12% в структуре нарезки площадей, спрос на такие блоки в бизнес-центрах преимущественно формируют заведения общественного питания. Крупные помещения площадью более 1 тыс. м<sup>2</sup> составляют всего 3% предлагаемого объема (фитнес-залы, фудхоллы).

Структура помещений по площади, I кв. 2026 г.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

## Заполняемость ретейла в бизнес-центрах

По итогам I кв. 2026 г., отмечается рост среднерыночного уровня вакантности ретейла в БЦ с 26% в I кв. 2025 г. до 29%. Данная динамика обусловлена выходом на рынок в 2025–2026 гг. значительного объема (более 100 тыс. м<sup>2</sup>) новых торговых площадей в бизнес-центрах со значительной долей ретейла («STONE Савеловская», «Технопарк ЗИЛ» и др.). Важно отметить, что в вакантность включены площади как в аренду, так и на продажу.

Заполняемость инфраструктурного ретейла арендаторами традиционно зависит от года ввода бизнес-центра в эксплуатацию:

- > В первые два года после ввода здания в эксплуатацию вакантными остаются в среднем 83% и более торговых площадей.
- > Объекты, введенные более 3 лет назад, как правило, имеют минимальную вакантность: в среднем по рынку 15% по итогам I кв. 2026 г. Тем не менее

на рынке есть и примеры БЦ с более высокой долей свободных торговых площадей (>20%). Наличие подобных случаев среди давно введенных объектов объясняется низкой ликвидностью помещений, несоответствием размеров помещений текущему спросу, несоответствием арендных ставок или цен предложения конъюнктуре рынка.

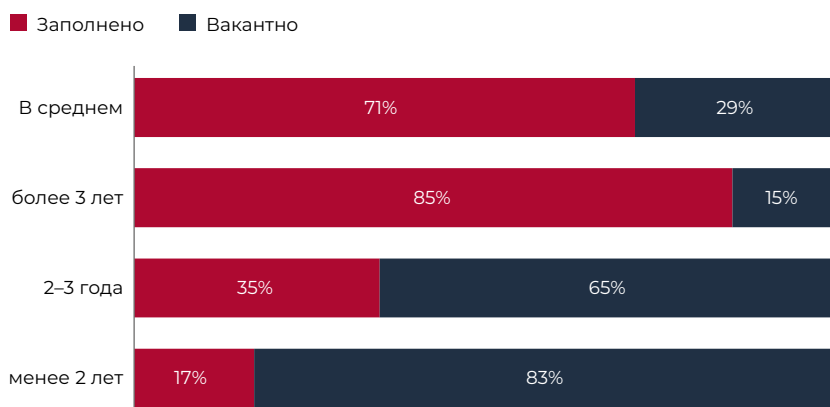
> Несмотря на рост объема свободных площадей, наличие спроса на качественные новые торговые площади (при наличии концепции, в правильной нарезке), при востребованности формата «потребление у работы» позволяет прогнозировать, что новые объекты могут достигать высоких показателей заполняемости (до 85%) по истечении трех лет после ввода в эксплуатацию.

Среди деловых районов Москвы наименьшие показатели вакантности инфраструктурного ретейла исторически наблюдаются в центральных локациях, расположенных в пределах Садового кольца. У действующих БЦ в этой зоне вакантность, как правило, близка к нулю, и свободные помещения появляются за счет нового строительства, которого в этой зоне фактически не было в последние годы.

Вакантность в зонах СК-ТТК и ТТК-МКАД традиционно выше, так как помещения сопутствующего ретейла в бизнес-центрах, которые вводились в эксплуатацию в течение последних трех лет, пока пустуют или находятся в процессе заполнения арендаторами.

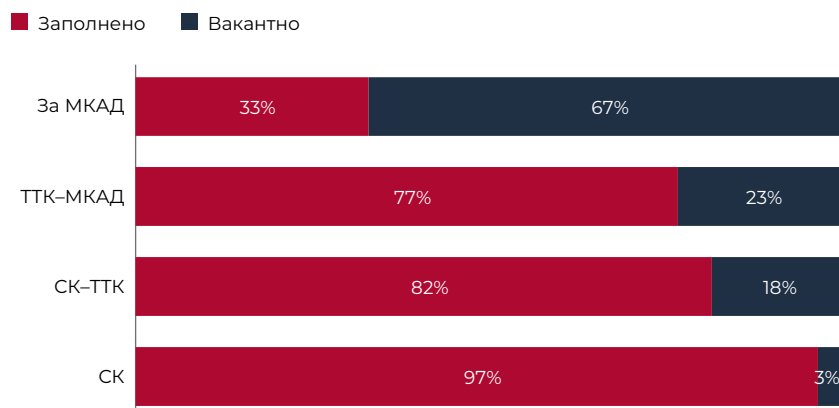
В сформированных деловых районах (Ленинградский, Павелецкий, Белорусский, Центральный, ММЦД «Москва-Сити») доля вакантных площадей существенно ниже, чем в формирующихся (Большой Сити, Савеловский, Ходынский, Калужский, Кутузовский деловые районы, Южный и Северный порты, деловой район Новой Москвы), 10 и 40% соответственно. Однако формирующиеся деловые районы обладают большим потенциалом для роста благодаря новым объектам с большой долей ретейла, например: бизнес-центры компаний MR GROUP, STONE, «Upside Девелопмент» и AFI Development.

### Заполненность инфраструктурного ретейла в БЦ в зависимости от срока после ввода в эксплуатацию, I кв. 2026 г.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

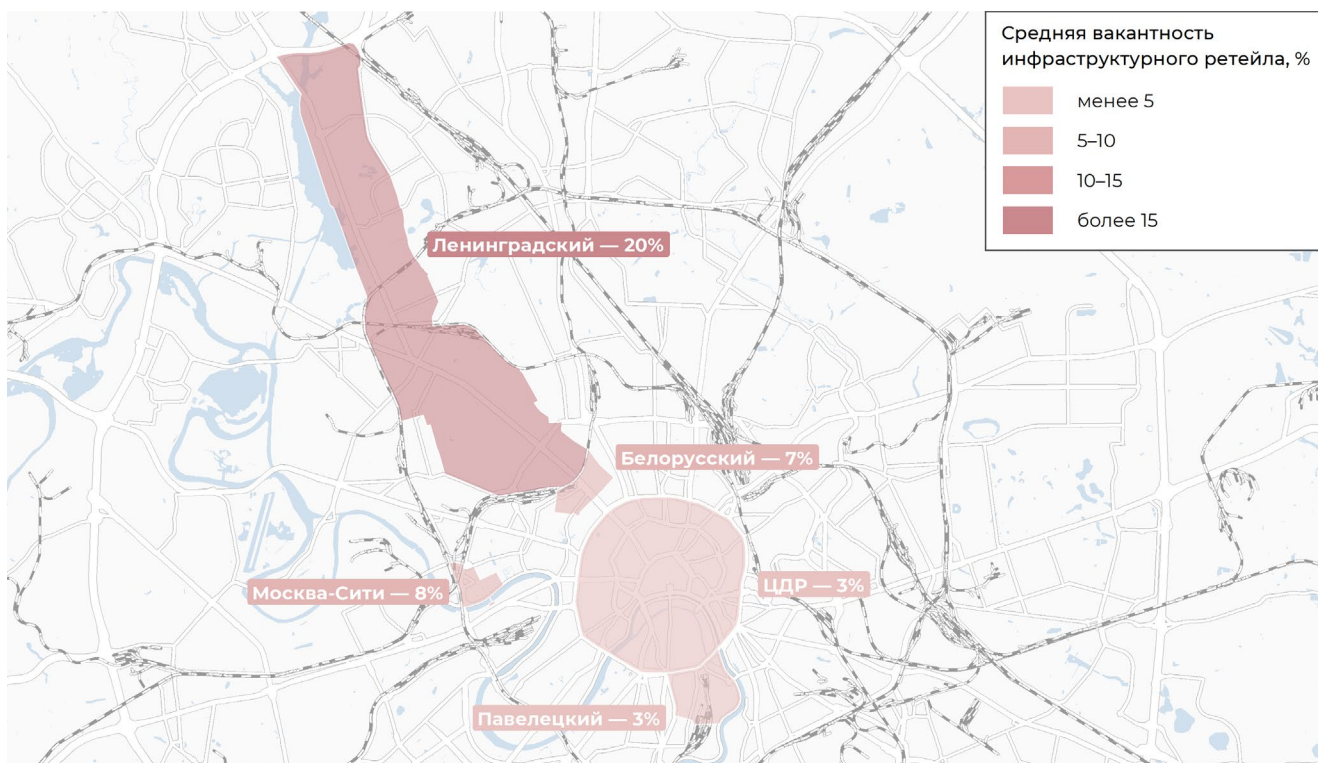
### Заполняемость площадей ретейла БЦ в зависимости от локации, I кв. 2026 г.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

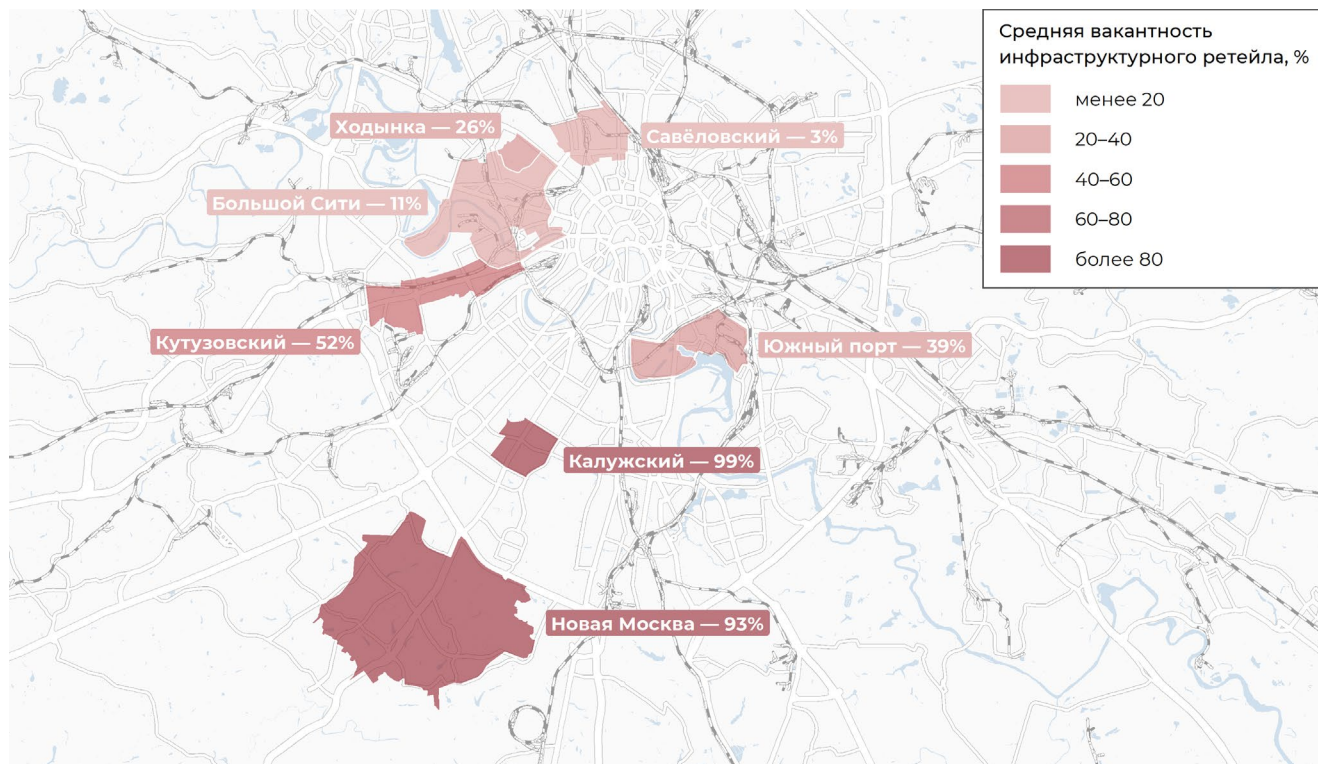


**Средняя вакантность инфраструктурного ретейла в БЦ классов «Прайм» и А в сформированных районах, I кв. 2026 г.**



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

**Средняя вакантность инфраструктурного ретейла в БЦ классов «Прайм» и А в формирующихся районах, I кв. 2026 г.**



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

## Арендаторы ретейл-инфраструктуры бизнес-центров по профилю деятельности

Ключевыми арендаторами по профилю торговой инфраструктуры в бизнес-центрах по итогам I кв. 2026 г. являются заведения общественного питания (50%), арендаторы сферы красоты и спорта (24%) и банковские учреждения (4%). Наиболее распространенные операторы услуг в бизнес-центрах – химчистки, агентства страхования, турагентства, ателье – остаются неизменными, но их доля в общем объеме площадей за год выросла (с 2 до 3%).

За год структура операторов изменилась умеренно: корректировки по основным категориям не превышают 5 п. п.

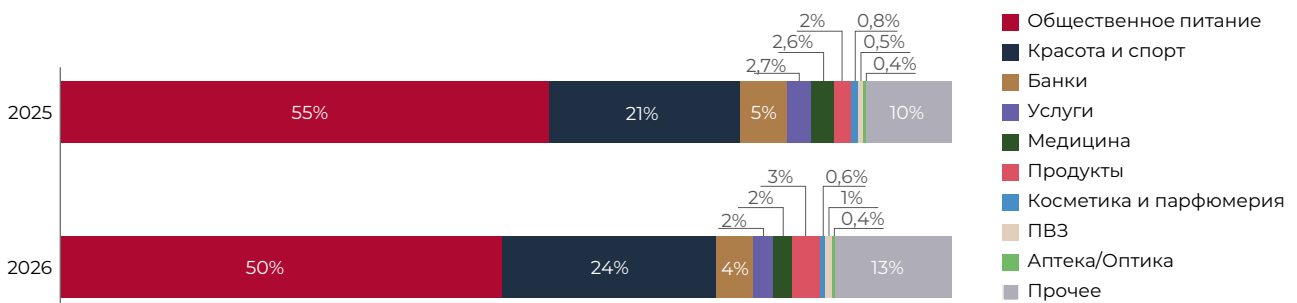
> Общественное питание: остается лидером, по итогам I кв.

2026 г. этот сегмент занял долю в 50%. По сравнению с I кв. 2025 г. (55%) доля площадей общепита сократилась на 5 п. п. (не за счет снижения фактического объема и количества гастрономических заведений, а за счет новых открытий операторов сегмента «красота и спорт», см. ниже). Сегмент общественного питания наполовину сформирован классическими кафе и ресторанами; почти четверть предложения сегмента приходится на столовые и буфеты сетевых и локальных операторов. Значительную долю занимают кофейни, включая полноценный формат, кофе-точки с посадкой и заведения формата «еда навынос». Из прочих концепций пред-

ставлены фудхоллы, небольшие кулинарии. В наименьшей степени – пекарни и бары.

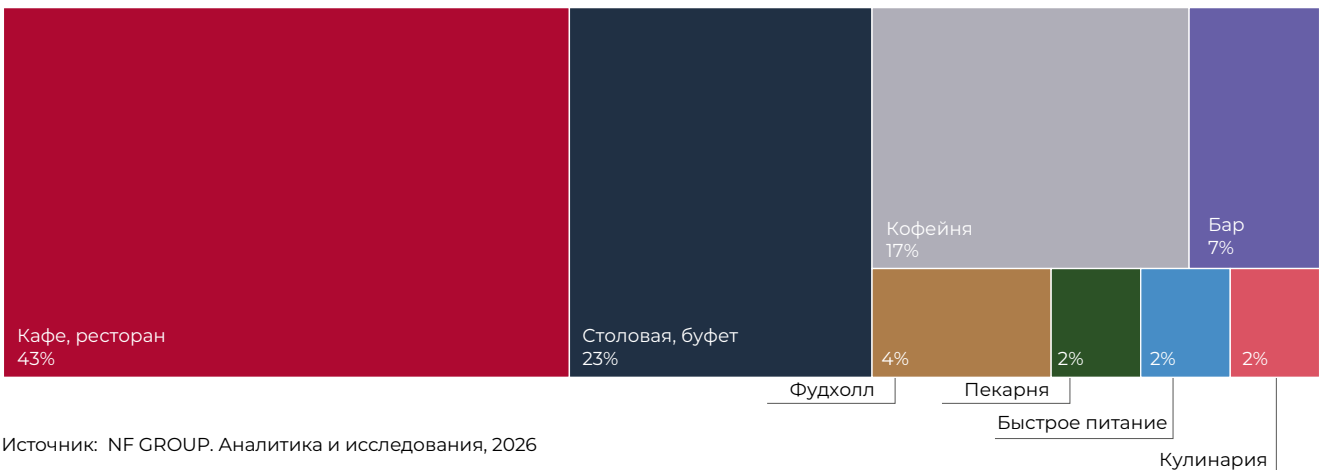
- > Красота и спорт: это вторая по объему категория операторов ретейла в БЦ, которая за год показала рост с 21 до 24% за счет открытия крупного фитнес-клуба в БЦ «Останкино», а также ряда салонов красоты в «Алкон III», «Двинцев», Lunar.
- > Среди прочих категорий произошло незначительное снижение представленности ретейл-отделений банков, незначительный рост продуктового ретейла, пунктов выдачи заказов (ПВЗ) и сервисов бытовых услуг.

### Основные профили арендаторов ретейл-инфраструктуры в действующих бизнес-центрах классов «Прайм» и А, I кв. 2026 г.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

### Структура заведений общественного питания в составе инфраструктурного ретейла БЦ



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

## Ротация

Отмечается положительная динамика открытий по сравнению с закрытиями в составе инфраструктурного ретейла в офисных центрах. За год открылись и были анонсированы к открытию 53 новых магазина, заведения общественного питания и предприятия услуг в формате инфраструктурного ретейла в составе офисных центров классов «Прайм» и А, а закрылось при этом 23.

- > Значительная часть открытий пришлось на гастрономический сегмент: всего было открыто 20 новых заведений: например, ресторан «1147» в «Нордстар Тауэр», кофейня «Дринкит» в БЦ «Ситидел» и другие. За год было закрыто 17 заведений: столовая «Все поели», «Кофемания bez tarelok» в БЦ «Аркус 4» и др.
- > В категориях «салоны красоты» и «фитнес-центры» за год состоялось 5 открытий при 2 закрытиях.
- > Среди отделений банков за год произошло 3 открытия и 2 закрытия.
- > На категорию «прочее» (наименее распространенные категории с единичными представителями) пришлось 12 открытий и 6 закрытий.

## Коммерческие условия

По данным на конец I кв. 2026 г., средняя запрашиваемая ставка на помещения в новых БЦ, расположенных в центральных локациях Москвы, составляет порядка 90\* тыс. руб./м<sup>2</sup>/год без отделки. В более децентрализованных, формирующихся кластерах (Сколково, Новая Москва и т. д.) этот показатель на 25–30% ниже и составляет 63–67 тыс. руб./м<sup>2</sup>/год.

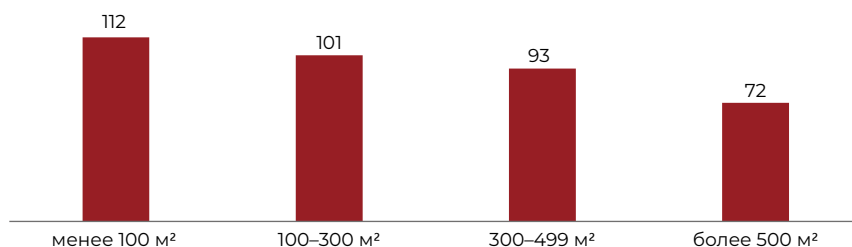
Кроме того, уровень арендных ставок сильно дифференцирован в зависимости от расположения в периметре здания (на входящем трафике / удаленные изолированные зоны), а также от размера помещения.

В БЦ, расположенных в центральных локациях Москвы, ставка

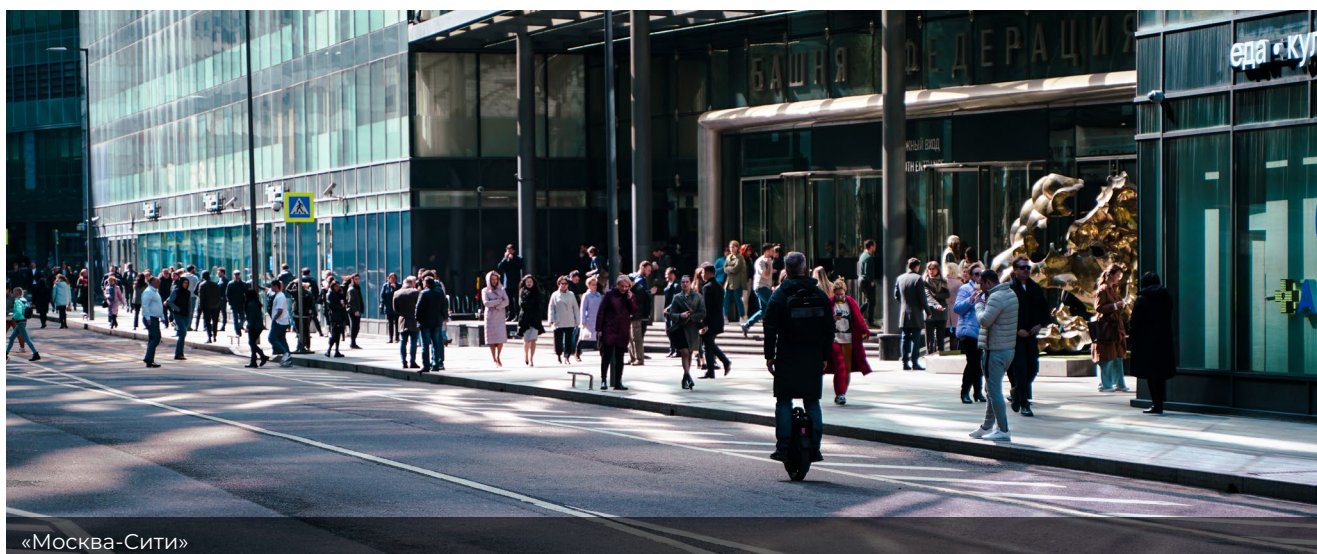
на небольшие торговые помещения (менее 100 м<sup>2</sup>) составляет в среднем 112 тыс. руб./м<sup>2</sup>/год, а на большие блоки более 500 м<sup>2</sup> – 72 тыс. руб./м<sup>2</sup>/год. В удаленных объектах формирующихся локаций уровень ставок ниже на 25–30% соответственно.

На рынке купли-продажи ретейла в составе БЦ стоимость сильно дифференцирована в зависимости от локации. По данным на конец I кв. 2026 г., в Центральном деловом районе (ЦДР) средняя запрашиваемая цена достигает 1,07 млн руб./м<sup>2</sup> без НДС, в то время как в формирующихся деловых районах она составляет около 401 тыс. руб./м<sup>2</sup> без НДС.

### Запрашиваемые арендные ставки на инфраструктурный ретейл в БЦ, тыс. руб./м<sup>2</sup>/год, I кв. 2026 г., без отделки, без НДС



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026



«Москва-Сити»

\* Здесь и далее ставки указаны без учета НДС, на помещения без отделки.

## Прогноз

Основной объем будущего строительства офисных объектов классов «Прайм» и А относится к формирующимся деловым кластерам, которые характеризуются дефицитом существующей торговой инфраструктуры в локации. Как следствие, повышенная относительно сформированных деловых районов доля торговой инфраструктуры будет являться «новой нормой» для новых деловых локаций и будет составлять 10–15% от общей площади новых офисных проектов. Для девелоперов новых офи-

сных центров ретейл становится не опциональной составляющей, а условием конкурентоспособности в формирующихся деловых кластерах.

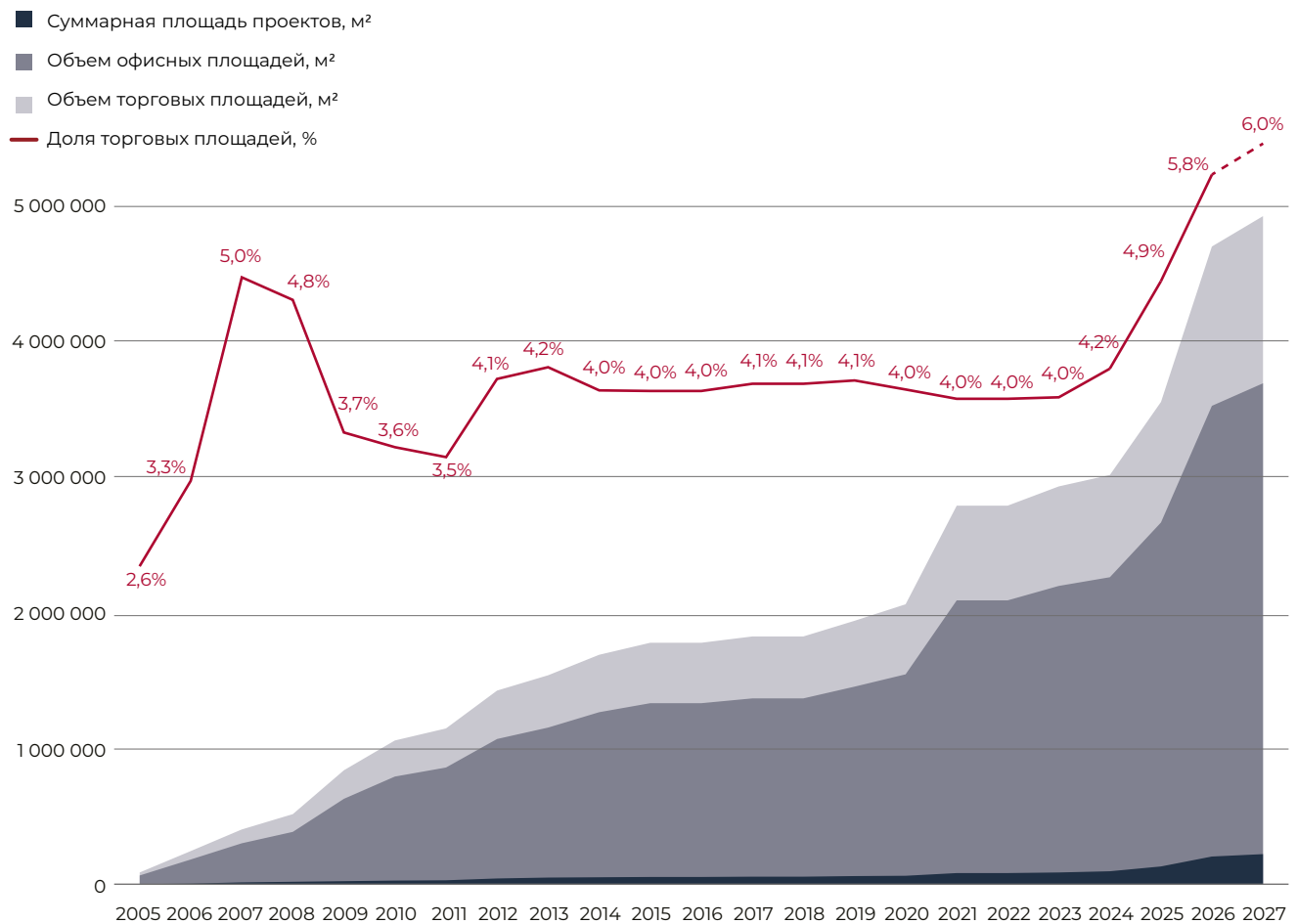
Ввод в эксплуатацию новых офисных центров с повышенной долей торговых площадей, в свою очередь, будет способствовать росту среднерыночной доли ретейла в БЦ. В 2027 г. ожидается рост данного показателя до 6% доли торговых площадей от общей площади деловых центров.

Динамика среднерыночной вакантности на горизонте 2026–

2027 гг. будет определяться скоростью поглощения нового объема торговых площадей, введенного в 2025–2026 гг., а также вводом новых проектов бизнес-центров.

При сохранении текущей активности строительства новых офисных центров стоит предполагать, что общерыночный уровень вакантности будет оставаться в диапазоне 25–30% с краткосрочными пиками в периоды ввода новых объектов.

### Динамика среднерыночной доли торговых площадей в БЦ классов «Прайм» и А, I кв. 2026 г.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

# ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF GROUP, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализует проекты любой сложности.

## РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ

● Жилая
 ● Офисная
 ● Торговая
 ● Складская
 ● Гостиничная
 ● Курортно-рекреационная



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе **«Аналитика»**

### УСЛУГИ

#### КОНСАЛТИНГ

- > Анализ наилучшего использования участка/объекта
- > Концепция/реконцепция проекта
- > Аудит, оптимизация существующего проекта
- > Маркетинговое заключение / исследование рынка
- > Бизнес-план проекта
- > Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- > Сопровождение разработки архитектурной концепции/ рабочей документации
- > Подбор операторов (гостиницы, спа, общественные пространства)
- > Проведение опросов потенциальных арендаторов

#### ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- > Коммерческая и жилая недвижимость
- > Федеральные и международные стандарты оценки
- > Оценка для принятия управленческого решения
- > Оценка для привлечения заемного финансирования
- > Оценка для сделки купли-продажи
- > Оценка для составления финансовой отчетности

Чтобы узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы, свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12

[NF@nfgroup.ru](mailto:NF@nfgroup.ru)

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

#### КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

**Ольга Широкова**

Партнер, региональный директор

[OS@nfgroup.ru](mailto:OS@nfgroup.ru)

#### ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

**Ольга Решетнякова**

Региональный директор

[OR@nfgroup.ru](mailto:OR@nfgroup.ru)

#### СТРИТ-РЕТЕЙЛ

**Ирина Козина**

Директор

[IK@nfgroup.ru](mailto:IK@nfgroup.ru)

#### ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Елена Акатова**

Директор

[EAkatova@nfgroup.ru](mailto:EAkatova@nfgroup.ru)



© NF GROUP 2026 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании NF GROUP в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием NF GROUP как источника данных.